

# Richtungsweisend

## Die Ausweitung des Mehrwegsystems im Weinbereich schafft Vorteile und neue Chancen

→ Wenn von Mehrwegsystemen gesprochen wird, steht meistens der Bier-, Mineralwasser-, oder Fruchtsaftbereich im Mittelpunkt. Aber auch im Weinbereich besteht schon lange ein auf überwiegend regionaler Basis gut funktionierendes Mehrwegsystem mit einer 1-l-Flasche. Nun soll dort demnächst zusätzlich eine 0,75-l-Mehrwegflasche neue Akzente setzen. Über die Details und den Stellenwert des neuen Mehrwegsystems, das offiziell auf der kommenden Fachmesse ProWein in Düsseldorf vorgestellt werden soll, sprach der GETRÄNKEFACHGROSSHANDEL im Vorfeld mit Werner Bender, Weinheimat Württemberg und Vorstand der neuen und derzeit über zwölf Mitglieder verfügenden Poolgenossenschaft „Wein-Mehrweg eG“, sowie mit Dirk Reinsberg, Geschäftsführender Vorstand des Bundesverbandes des Deutschen Geträndefachgroßhandels (BV GFGH). (eis)

### GETRÄNKEFACHGROSSHANDEL:

Herr Bender, die Weinheimat Württemberg kündigt zur ProWein in Düsseldorf (siehe auch Seite 18 ff) eine neue 0,75-l-Mehrwegflasche für Wein an. Skizzieren Sie bitte kurz die Hintergründe für die geplante Einführung. Warum wurde der jetzige Zeitpunkt dafür gewählt und in welchem Zeitraum (von der Idee bis zur Realisierung) wurde das Projekt umgesetzt?

**Werner Bender:** Wir sprachen Ende 2019 das erste Mal im Kreis der Württemberger Weingärtnergenossenschaften darüber. Anfang 2020 kamen wir zu ersten Überlegungen, die im Laufe der Jahre 2020, 2021 und 2022 in Planungen bzw. ein konkretes Konzept mündeten. In diesem Jahr erfolgt nun die Umsetzung, mit einem groben Zeitplan.

**GFGH:** Welche Überlegungen gingen der Realisierung voraus, was beispielsweise Poolsteuerungsplanung o. Ä. anbelangt?



Werner Bender, Vorstand Wein-Mehrweg eG: „Das neue System bietet ökologische und ökonomische Vorteile.“ (Bild: Heuchelberg Weingärtner)

**Bender:** Nachdem hinter der Mehrwegnutzung der 1-l-Pfandflasche kein geschlossenes Poolsystem steht, war uns klar, dass wir dies beim 0,75-l-Mehrwegprojekt in jedem Fall zur Pflicht machen würden. Wie das System funktionieren soll, werden wir auf der ProWein erläutern.

**GFGH:** Skizzieren Sie bitte kurz die technischen Attribute der neuen Flasche, was Gewicht, Größe, Form,



Dirk Reinsberg, geschäftsführender Vorstand des BV GFGH, begrüßt die Einführung eines neuen Wein-Mehrwegsystems. (Bild: BV GFGH)

Farbe, Materialdicke, Wiederbefüllbarkeit usw. anbelangt. Inwieweit erkennt der Verbraucher, dass es sich um eine Mehrwegflasche handelt?

**Bender:** Details zur Flasche wollen wir im Moment noch nicht nennen. Sie wird sich aber in Form und Gestaltung von gängigen 0,75-l-Einwegflaschen unterscheiden und insgesamt für den Verbraucher aufgrund eindeutiger Unterscheidungsmerkmale leicht erkennbar sein.

**GFGH:** Herr Reinsberg, ein neues Mehrwegsystem im Weinbereich klingt ja auch für den GFGH sehr attraktiv. Wie bewerten Sie dieses generell aus Sicht des BV GFGH?

**Dirk Reinsberg:** Das stimmt. Der BV GFGH setzt sich seit Jahren für den Erhalt und den Ausbau des deutschen Getränke-Mehrwegsystems ein. Daher begrüßen wir es, wenn auch die Winzer zukünftig ihre Produkte vermehrt in Mehrweggebinden abfüllen und vermarkten wollen. Das hilft, Abfall zu vermeiden und Ressourcen zu schonen.

**GFGH:** Herr Bender, inwieweit wurden die Konsumentenwünsche bzw. die Verbrauchergewohnheiten bei der Planung der neuen MW-Flasche mit einbezogen, gab es Marktforschungsdaten/Umfragen etc.? An welche konkrete Zielgruppe richtet sich das neue MW-System?

**Bender:** Im Vorfeld wurde zur Bestimmung der am Markt am meisten akzeptierten Flaschenform, zur Aufgeschlossenheit und Nutzungsbereitschaft für Mehrweg beim Wein, zu Nutzungsgewohnheiten, zu Wünschen und Präferenzen dabei sowie zu weiteren Aspekten Marktforschung betrieben. Die Zielgruppe sehen wir in all denjenigen Weinkonsumenten und -verbrauchern, denen die Zukunft ihrer Kinder und Kindeskiner am Herzen liegt.

**GFGH:** Das neue MW-System soll unter der neuen Poolgesellschaft „Wein-Mehrweg eG“ laufen. Skizzieren Sie bitte kurz Geschäftsführung, Aufgaben und Pflichten der Genossenschaft. Handelt es sich um ein gesteuertes Poolssystem?

**Bender:** Vorstand und Geschäftsführer der neuen Genossenschaft bin ich als gleichzeitiger Geschäftsführer der Heuchelberg Weingärtner. Bevollmächtigter ist bis zu seinem Eintritt in Altersteilzeit

Vorstandssprecher der Weinheimat Württemberg eG, Ulrich-M. Breutner. Die Wein-Mehrweg eG hat die Aufgabe, die neue 0,75-l-Mehrwegflasche zur Marktreife zu bringen und steuert anschließend das geschlossene Poolssystem.

**GFGH:** „Die Wein-Mehrweg eG ist jederzeit offen für neue Mitglieder ...“ Welche Voraussetzungen muss ein interessierter Winzer erfüllen, um an dem neuen MW-System teilnehmen zu können?

**Bender:** Grundvoraussetzung für die Teilnahme an diesem Mehrwegsystem ist die Mitgliedschaft in der Wein-Mehrweg eG.

**GFGH:** Wo liegen Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen mit der Einführung des neuen MW-Systems und der 0,75-l-Mehrwegflasche?

**Bender:** Für den Erfolg des neuen Mehrwegsystems ist mit entscheidend, dass auch der Handel, insbesondere die großen Handelsketten, mitziehen. Dieser Herausforderung stellen wir uns gerne, da wir schon jetzt von Verbraucherseite großen Zuspruch für unser Vorhaben erhalten.

**GFGH:** Herr Reinsberg, wo sehen Sie die größten Herausforderungen, wo die Chancen?

**Reinsberg:** Eine Herausforderung sehen wir darin, dass sich die Vielzahl von Winzern und ihre Genossenschaften auf einheitliche Flaschenformen einigen und diese zukünftig in einem gesteuerten Pool für die gesamte Weinbranche geführt werden. Es gilt in jedem Fall, den Fehler zu vermeiden, dass jeder eine eigene Flasche auf den Markt bringt. Die Chancen sind vielfältig: Mehrwegsysteme sind klimafreundlich und ressourcenschonend und daher ideal, um Getränke nachhaltig und wirtschaftlich zu verpacken und zu vermarkten.

**GFGH:** Herr Bender, gerade wurden Individualgebinde im Mehrwegbereich und die oftmals dadurch verursachten Probleme angesprochen. Wurden bei den Überlegungen für die neue Mehrweg-Weinflasche neben den Erfahrungen zu der seit mehreren Jahrzehnten erfolgreich im Umlauf befindlichen 1-l-Mehrwegflasche auch die Erkenntnisse und Herausforderungen anderer Getränkeseiten, wie sie derzeit im Bier- oder Mineralwasserbereich an der Tagesordnung sind, mit einbezogen?

**Bender:** Gerade auch um der Problematik mit Individualgebinden von vornherein aus dem Weg zu gehen, lassen wir eine ganz neue, für Mehrweg geeignete Flasche produzieren. Unser Ziel ist es, von vornherein keinen „Wildwuchs“ in Sachen Individualgebinde bei Wein-Mehrwegflaschen entstehen zu lassen. Hier versuchen wir in der Tat, aus Negativ-Beispielen anderer Branchen zu lernen. Soll ein Mehrweg-System breitgefächert und mit möglichst vielen Verwendern funktionieren, bedeutet dies in jedem Fall in gewisser Weise eine Standardisierung und teilweisen Verzicht auf Exklusivität, wenn es um die Flasche als Marketinginstrument geht.

Hier müssen sich die Betriebe stärker auf das Thema „Etikett“ konzentrieren. Allen Erzeugern und Abfüllern sei gesagt, dass es nicht „das“ Mehrwegsystem und auch nicht „die“ Mehrwegflasche

*»Unser Ziel ist es, von vornherein keinen ‚Wildwuchs‘ in Sachen Individualgebinde bei Wein-Mehrwegflaschen entstehen zu lassen.«*

Werner Bender



gibt, sondern nur etwas, das funktioniert oder nicht funktioniert. Wenn man Mehrweg als Inverkehrbringer wirklich leben will, muss man sich davon verabschieden, die reine Flasche an sich in Bezug auf Exklusivität und Individualität als Marketinginstrument nutzen zu wollen. Die fünfte, zehnte oder zwanzigste 0,75-l-Mehrwegflasche im Weinbereich ließe den Mehrwegkreislauf immer schwerfälliger und aufwendiger werden. Dies haben insbesondere die oben genannten anderen Branchen erkannt und auch teilweise bereits ihre Schlüsse gezogen. Hier ist man nun auf dem Weg, dem Sammelsurium an Individualösungen in Sachen Mehrweg mit geeigneten Maßnahmen entgegenzusteuern.

**GFGH: Herr Reinsberg, wie eben beschrieben, gilt es darauf zu achten, dass eine künstlich erzeugte Komplexität nicht das gesamte Mehrwegsystem mit seinen eigentlichen Vorteilen gefährdet. Welche Empfehlung geben Sie diesbezüglich für das neue Mehrwegsystem im Weinbereich ab?**

**Reinsberg:** Der Vorstoß in ein neues Wein-Mehrwegsystem einzuführen, ist zu begrüßen. Jetzt gilt es, mehr Produzenten und Abfüller von eben dieser Idee zu überzeugen und sich auf die Rahmenbedingungen zu einigen. Weitere differenzie-

rende Mehrweg-Systeme würden die Komplexität erhöhen. Dies gilt es, zu verhindern.

**GFGH: Herr Bender, welche (Werbe-)Maßnahmen bzw. POS-Aktionen sind geplant, um eine möglichst breite Verwenderschaft anzusprechen?**

**Bender:** Die beste Werbung besteht darin, durch Leistung und Akzeptanz zu überzeugen, damit die Zahl der Verwender entsprechend groß wird.

**GFGH: Bei den Winzern finden sich Betriebe unterschiedlichster Größen. Welche konkreten Vorteile hat ein Betrieb generell, wenn er sich dem neuen Mehrwegsystem anschließt?**

**Bender:** Neben den ins Auge springenden ökologischen Vorteilen verfügt die 0,75-l-Pfandflasche auch über ökonomische. Denken Sie nur einmal an die Zeit im letzten Sommer zurück, als zahlreiche Betriebe urplötzlich einen Flaschenmangel zu beklagen hatten. (Solche) lieferantenseitige Engpässe – und ggf. hohe Beschaffungskosten – können immer wieder auftreten. Mit einer wiederkehrenden Pfandflasche und entsprechender Rückgabebereitschaft der Verbraucher ist man unabhängiger von Beschaffungsschwankungen im Glasbereich.

Wir gehen außerdem davon aus, dass der Einsatz von Mehrwegflaschen im Weinbereich künftig der Normalfall sein wird – insofern kann es nicht schaden, vom Trendsetter-Bonus beim Verbraucher zu profitieren, und dieser ist zu Beginn am größten.

**GFGH: Der Start soll im Getränke- und Weinfachhandel stattfinden, der LEH soll erst danach folgen. Wie bewerten Sie die bisherige Resonanz beim Getränkefach(groß-)handel für das neue System?**

**Bender:** Die Resonanz beim Getränkefach(groß-)handel ist grundsätzlich sehr gut. Dort steht man unserem Projekt sehr aufgeschlossen gegenüber. Wenn wir unser Vorhaben grob schildern, wird dies in den meisten Fällen als logische Entwicklung gesehen.

Unabhängig davon haben bereits mehrere Weinerzeuger- und Abfüller konkretes Interesse an der Teilnahme an unserem Mehrwegsystem bekundet – sogar aus dem europäischen Ausland.

**GFGH: Herr Reinsberg, wie bewerten Sie das neue Mehrwegsystem hinsichtlich einer möglichen Erschließung neuer Geschäftsfelder für den GFGH?**

**Reinsberg:** Der Vertrieb von Getränken in Mehrwegverpackungen gehört zu der DNA des Getränkefachgroßhandels. In den letzten Jahren wurden die Sortimente neben den klassischen Kategorien Bier, Mineralwasser und AfG immer mehr durch die Segmente Spirituosen und Wein ergänzt und ausgeweitet. Bereits heute gehört die Kategorie Wein zu den Kernsortimenten des Getränkefachgroßhandels. Da trifft es sich gut, wenn nunmehr auch in dieser Kategorie das Mehrweggebinde noch stärker Einzug hält. Der GFGH wird für Winzer ein verlässlicher Partner sein, der das Thema Mehrweg beherrscht.



Bereits vorhandene Infrastruktur: Das Spülzentrum der WSG Weingärtner-Servicegesellschaft soll auch für die neue 0,75-l-Weinmehrwegflasche genutzt werden. (Bild: Benjamin Stollenberg)

»Der GFGH wird für Winzer ein verlässlicher Partner sein, der das Thema Mehrweg beherrscht.«

Dirk Reinsberg

**GFGH:** Ein neues Mehrwegsystem erfordert ggf. ja auch einen erhöhten Flächenbedarf in den Outlets des Getränkefach(groß-)handels. Wie stehen Sie diesem Argument gegenüber?

**Reinsberg:** Ja, das ist richtig. Die Einführung eines neuen Mehrwegsystems wird zu einem erhöhten Flächenbedarf führen. Wir gehen allerdings davon aus, dass Mehrweggebinde zum Teil im Austausch zu Einwegverpackungen in den Markt kommen werden und sich dieser Wechsel im Sortiment über eine gewisse Zeit hinziehen wird, sodass er für alle Beteiligten zu managen ist.

**GFGH:** Worauf bzw. auf welche Kriterien sollte Ihrer Meinung nach bei der Einführung geachtet werden (Beispiel Pfandsatz)?

**Reinsberg:** Jedes zukunftsorientierte und wirtschaftlich erfolgreiche Mehrwegsystem sollte folgende Kriterien und Voraussetzungen erfüllen: größtmögliche Einheitlichkeit in den Gebinden, Verzicht auf Individualität in Form, Größe, Gewicht und Farbe, Kompatibilität der Kasten/Rahmen zu bestehenden logistischen Rahmenbedingungen und ein einfaches und verbraucherfreundliches Pfand-System mit einem Pfandsatz, der unterhalb des Wiederbeschaffungswert des jeweiligen Gebindes liegt.

**GFGH:** Herr Bender, das System soll zunächst regional im Raum Baden-Württemberg starten, da hier auch die nötige Infrastruktur (Beispiel

Spülzentrum) bereits vorhanden ist. Wie würden Sie einer möglichen überregionalen oder gar flächendeckenden Ausweitung gegenüberstehen, was gilt es dabei zu beachten?

**Bender:** Hier ist zwischen Verwenderkreis und Konsumentenkreis zu unterscheiden. Bei den Verwendern handelt es sich vorerst ausschließlich um Württemberger Weingärtnergenossenschaften. Innerhalb dieser Gruppe ist das Thema Mehrweg durch die 1-l-Pfandflasche gelernt und verinnerlicht. In dieser Konstellation wollen wir zunächst beweisen, dass unser System auch funktioniert und angenommen wird. In der Folge wird es für neu hinzukommende Mitglieder damit sicherlich leichter, sich der Wein-Mehrweg eG anzuschließen, weil dann die Risiken bereits ausgeräumt sind. Ungeachtet dessen sind alle Interessierten herzlich eingeladen, unserer Gruppe beizutreten.

Der Radius des Konsumentenkreises ist sicherlich abhängig von der Verfügbarkeit der Mehrwegflasche im Handel. Da wir hier traditionell sehr stark in Baden-Württemberg verankert sind und logischerweise die Wege zum und vom Kunden bzw. zum und vom Spülzentrum kürzer sind, wird das System hier natürlich zu Beginn am stärksten „vorhanden“ sein.

Sowohl für den Verwender- als auch für den Konsumentenkreis gilt jedoch, dass wir einer möglichen überregionalen oder gar flächendeckenden Ausweitung offen gegenüberstehen. Dabei gilt es zu beachten, dass die dabei notwendigen Aspekte wie beispielsweise Transportwege oder Leergutbündelung etc. beachtet und geregelt werden.

**GFGH:** Herr Reinsberg, wie würden Sie aus Sicht des GFGH eine mögliche überregionale oder gar flächendeckende Ausweitung einschätzen?

**Reinsberg:** Regionalität ist ein Kernelement von Mehrwegsystemen. Würden weitere Winzer und Abfüller das gleiche System nutzen, z. B. an der Mosel, Rheinhessen oder der Nahe, so würde sich daraus relativ schnell ein wirtschaftlich und ökologisch tragbarer Nutzerverband ergeben. Gleiche Entwicklungsschritte haben auch die Poolgemeinschaften der GDB und des VdF vor nunmehr über 50 Jahren sehr erfolgreich vollzogen.

**GFGH:** Herr Bender, welche mittelfristigen Ziele streben Sie mit dem neuen Mehrwegsystem an, was wünschen Sie sich?

**Bender:** Wir halten mittelfristig bei guter Akzeptanz am Markt einen sehr relevanten Marktanteil für das System erreichbar – auch deshalb, weil es grundsätzlich für Nutzer aller Art offen ist. Was wir uns wünschen, ist die Offenheit von und der Schulterschluss mit Erzeugern und Abfüllern, um Mehrweg auch bei 0,75-l-Weinflaschen so richtig zu etablieren bzw. auf gewisse Art und Weise selbstverständlich zu machen. Wenn wir das Bewusstsein schaffen, dass wir damit nicht konkurrieren wollen, sondern alle miteinander etwas Sinnvolles und Nützliches bewirken können, sind wir ganz nah am Ziel. Wenn dann noch die Konsumenten das Thema Mehrweg beim Wein gut annehmen, haben wir das Ziel erreicht.

**GFGH:** Was wünschen Sie sich, Herr Reinsberg?

**Reinsberg:** Dass die Winzer die „historische“ Chance erkennen und ergreifen, ein für die Branche attraktives einheitliches Mehrweg-Poolsystem zu etablieren und damit die Grundlage für eine nachhaltige Weinvermarktung schaffen.

**GFGH:** Meine Herren, wir bedanken uns für dieses Gespräch. ≡